



## Verbinden Sie doch – am besten sich mit einem top Job!

Die Wortspielerei sei erlaubt, geht es doch um Connectivity: Wir suchen jemanden, der sich beim Thema Vernetzung bestens auskennt und Freude daran hat, Unternehmen mit innovativen Netz-Lösungen den Erfolgsweg zu ebnen. Und der Lust auf ein agiles und kollegiales Team hat!

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir für unseren Standort in Langen einen

## Senior Account Manager Connectivity (m/w/d)

dacoso hat seinen Ursprung in der Vernetzung von Unternehmen: Wir sind seit Jahren der feste Partner vieler großer und mittelständischer Kunden. Neben der Implementierung und dem Betrieb der optischen Netzwerk-Technik bieten wir Lösungen, die für mehr Stabilität und Sicherheit im Netz sorgen, z.B. durch quantensichere Verschlüsselung. Als Senior Account Manager Connectivity ist es Ihre Aufgabe, Stammkunden über alle Neuerungen auf dem Laufenden zu halten und Interessierte für uns zu begeistern. Freuen Sie sich auf ein Unternehmen, das seinen eigenen Weg im Markt geht und auf ein Team, in dem Sie gerne arbeiten!

dacoso ist ein führender IT Service Provider in der DACH-Region und bringt seinen Geschäftskunden Netzwerk-Performance und Datensicherheit. Unser Schwerpunkt sind Managed Services für Connectivity, Virtual Networking und Cyber Security, die wir in unserem BSI-zertifizierten NOC/SOC für Kunden betreiben. Ergänzt werden diese um Mehrwertdienste wie Beratung, Beschaffung und Installation. Das Fundament ist unsere starke Mannschaft: kompetent, verlässlich, flexibel – und immer nah am Kunden. Wir sind ein inhabergeführtes Unternehmen mit Hauptsitz in Langen nahe Frankfurt a.M. und 11 weiteren Standorten in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

### Ihre Aufgaben

- Eigenverantwortliche Akquise neuer Kunden und Projekte des Bereichs Connectivity sowie selbständige Identifizierung weiterer Umsatz- bzw. Margenpotentiale sowie deren Nutzung
- Pflege und Vertiefung bestehender Kundenkontakte sowie laufende Betreuung von Key Accounts und deren Entwicklung im Bereich Connectivity
- systematische Analyse der Kundenbedürfnisse mit umfassender Beratung in Zusammenarbeit mit den Pre- und Post Sales Kollegen
- Erstellung und Präsentation des Produkt- und Dienstleistungsportfolios der dacoso bei Neu- und Bestandskunden
- strategische Ausrichtung der Vertriebsaktivitäten in gemeinsamer Planung mit dem Chief Sales Officer
- Auf- und Ausbau der Marke dacoso in der Region
- Platzierung des Portfolios in den Sales-Aktivitäten der dacoso-Partner
- Unterstützung und Umsetzung von Marketing-Aktivitäten
- überregionales Arbeiten und Reisetätigkeit im Einsatzgebiet D, A und CH

## Ihr Profil

- abgeschlossenes Hochschulstudium der Informatik, BWL oder einer vergleichbaren Fachrichtung bzw. einschlägige Berufserfahrung im IT-Vertrieb, Produkt- oder Projektmanagement
- umfassende Berufserfahrung im Vertrieb und in der Beratung von IT-Dienstleistungen und Lösungen, vorzugsweise im Bereich Connectivity
- Praxiserprobte Kenntnisse in der Durchführung von Projekten unter Einbeziehung interner und externer Ressourcen
- Ausgezeichnete Kommunikations-, Präsentations- und Moderationsfähigkeiten
- Durchsetzungsvermögen sowie souveränes und kompetentes Auftreten
- ausgeprägte Teamfähigkeit und eine sehr hohe Bereitschaft selbstständig zu arbeiten
- Freude am Umgang mit Kunden sowie eine hohe Dienstleistungsorientierung
- rasche Auffassungsgabe sowie eigenverantwortliche und lösungsorientierte Arbeitsweise
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift sowie gute Englischkenntnisse
- Führerschein Klasse B

## Arbeiten bei dacoso

Wir achten auf eine wertschätzende Atmosphäre und unterstützen unsere Mannschaft auf unterschiedlichen Ebenen:

- strukturiertes Einarbeitungsprogramm
- attraktive Gehälter plus Zusatzleistungen
- Firmenwagen mit privater Nutzung
- flexible Arbeitszeiten
- moderne Arbeitsplatzgestaltung
- Entwicklungsmöglichkeiten und Perspektiven
- transparente Unternehmenskommunikation
- flache Organisationsstrukturen mit kurzen Entscheidungswegen
- fit@dacoso-Programm

Die Erfahrung zeigt: Wer zu uns kommt, bleibt gerne.

## Ihr Weg zu uns

Wenn wir Sie neugierig gemacht haben, schicken Sie uns doch einfach Ihre Bewerbung mit Ihrem frühestmöglichem Eintrittstermin. Wir freuen uns auf Sie! Ihre Ansprechpartner sind Silvia Erdmann und Jessica Zehnle.

[Hier bewerben](#)